revue de la FNAIM Côte d'Azur

LE PROFESSIONNEL DE L'IMMOBILIER

n°21 - février 2010

p.4 L'ACTU DES MÉTIERS
Nouveaux stages gratuits

p.12 SERVICES
La journée TRANSACTION / Solutions COPROPRIÉTÉS

p.12 PRISE DE POSITION FNAIM
Le statut des Agents commerciaux / La bancarisation

P.4

LA FNAIM, C'EST BON POUR MON AGENCE !

Formations, Salon de l'Immobilier, Convention Internationale, Journées professionnelles au programme

apave

ASCENSEURS
les nouveautés 2009

Pour faire suite aux nombreuses demandes de cabinets de Syndics, Apave a mis en place de nouvelles prestations qui complètent sa gamme existante.
Celles-ci permettent de suivre au mieux l'évolution de votre parc d'ascenseurs et d'apporter les précisions nécessaires à vos copropriétaires sur les prestations dues au titre de contrat d'entretien :

Nouveautés 2009

Pack complet assistance

Comprenant sur 5 ans :

- ✓ **Vérification de l'installation après travaux**
- ✓ **Contrôle technique réglementaire quinquennal**
- ✓ **Audits de suivi**

Et bien sûr

- **Contrôle technique quinquennal**
- **Diagnostic**
- **Dossier de consultation**
- **Dépouillement des offres**
- **Vérification de l'installation après travaux**
- **Audit de dysfonctionnement**
- **Etat des lieux lors du changement de la société de maintenance**

Apave
22/26 Avenue Edouard GRINDA - 06200 NICE
Votre interlocuteur sur le département : Michel BOUTHIBA
Tél : 04 92 29 40 50 - 06 03 87 35 66 - Fax : 04 93 83 48 00
Email : michel.bouthiba@apave.com
www.apave.com

POLE | company

ACHAT - INVESTISSEMENT LOCATIF - TRAVAUX*

CRÉDITS IMMOBILIERS : POUSSEZ LA BONNE PORTE

Appelez nos conseillers au

N° Vert **0 800 581 481**
APPEL GRATUIT DEPUIS UN POSTE FIXE

Sous réserve d'acceptation du prêt par la Caisse d'Epargne de crédit immobilier, l'emprunteur dispose d'un délai de réflexion de dix jours, la vente est subordonnée à l'obtention du prêt et si celui-ci n'est pas obtenu, le vendeur doit rembourser les sommes versées.

CAISSE D'EPARGNE
COTE D'AZUR

* Pour les travaux : devis supérieur à 21 500 €.

Caisse d'Epargne et de Prévoyance Côte d'Azur, société Anonyme Coopérative à Directoire et Conseil d'Orientation et de Surveillance régie par les articles L.512-85 et suivants du Code monétaire et financier - Capital social de 126 291 900 € - 455, promenade des Anglais, 06200 Nice - n° 384 402 871 RCS Nice. Intermédiaire d'assurance, immatriculé à l'ORIAS sous le n° 07 002 199. Titulaire de la carte professionnelle Transactions sur immeubles et fonds de commerce, sans perception d'effets ou valeurs, n°10480 délivrée par la Préfecture des Alpes Maritimes, garantie par la CEGI, 128 rue de la Boétie 75378 Paris Cedex 08.

Au cœur de votre immeuble™

KONÉ

Pour les gens en mouvement

KONÉ vous garantit la solution la plus adaptée pour accompagner les gens en mouvement.
Reconnu comme le leader technologique du marché, KONÉ installe, entretient et rénove vos ascenseurs et escaliers mécaniques et assure la maintenance de vos portes automatiques conformément à vos attentes.
Laissez KONÉ vous transporter en toute confiance.

Direction Régionale Côte d'Azur
Tél. : 04 92 00 70 70
Fax : 04 92 00 70 99

www.kone.com

LMS assurances
CABINET FONDÉ EN 1927
LES ASSUREURS CONSEILS DE L'IMMOBILIER

&

AssurCopro
ASSURANCES IMMOBILIÈRES DEPUIS 1927

LMS assurances, spécialiste de l'assurance immoblière depuis 1927, a conçu avec **AssurCopro** une gamme de produits et services innovants destinés aux Administrateurs de Biens :

1. **ASSUR bailleur**
   Plan de protection du copropriétaire bailleur.
2. **ASSUR litiges**
   Protection juridique de la copropriété.
3. **ASSUR cs**
   Protection du Conseiller Syndical.
4. **ASSUR'neuf**
   Assistance et expertise pour les immeubles sous garantie décennale.

LMS assurances étudie avec vous des solutions pour la mise en place de programmes concernant les garanties :

- **Dommage ouvrage** immeuble
- **Charges impayées**
- **Loyers impayés**
- **GRL :** Garantie des Risques Locatifs
- **TRC :** Tous Risques Chantiers

LMS assurances
LES ASSUREURS CONSEILS DE L'IMMOBILIER
AssurCopro
ASSURANCES IMMOBILIÈRES DEPUIS 1927

35, rue Rossini - 06011 NICE CEDEX 1 / tel : 04 97 03 05 00 / fax : 04 93 88 72 15
nice@assurcopro.fr

n°21 - février 2010

CÔTE D'AZUR FNAIM

LE PROFESSIONNEL DE L'IMMOBILIER

■ FORMATION p.4
Les nouveaux stages gratuits

■ POINT DE CONJONCTURE & CHIFFRES CLÉS p.5

■ L'ACTU DES MÉTIERS p.6-7
Droit de préemption commercial / L'art de la bonne pratique des mandats
Métamoteurs de recherche

■ SERVICES p.8
La journée TRANSACTION / Solutions COPROPRIÉTÉS

■ FNAIM DANS LA CITÉ p.9
Forum des métiers post bac / Partenariat Reed MIDEM :
Moraliser l'activité des loueurs de congrès, sécuriser le consommateur

■ PORTRAITS D'ADHÉRENTS
p.10 Stéphane GASTALDI
p.11 Jimmy BAZEAU, un nouvel adhérent

■ PRISE DE POSITION FNAIM p.12-13
Le statut des Agents commerciaux
La bancarisation

■ L'ACTU COMMUNICATION p.14
Le congrès national : les ateliers internationaux
Les outils marketing du net

Tél. : 04 93 857 857 ■ Fax : 04 93 857 858 ■ fnaim06@fnaim06.fr ■ www.fnaim06.fr
Directeur de la publication : Pierre LAURENT
Rédaction : Nadine BAUER ■ Daniel FALCONE
Conception et réalisation : www.orangevif.com
Imprimerie : Fac Copies - Nice
Crédit photo couverture : Shutterstock

L'ÉDITO

Une année 2010 sous de meilleurs auspices !
Nous traversons actuellement un environnement économique troublé. La crainte du chômage n'est pas de nature à favoriser la décision d'endettement pour l'achat d'un bien immobilier. Elle ralentit les effets bénéfiques du retour à la normale des conditions d'octroi de crédits et l'ajustement du niveau des prix des biens en revente. Pourtant, tous les autres voyants sont au vert, et les chiffres du deuxième semestre traduisent tout de même un timide redémarrage de l'activité en revente. Dès lors, une seule question se pose : pourquoi les pouvoirs publics, si prompts à déclarer que le bailleur privé assure l'essentiel du logement social et que la France doit être un pays de propriétaires, ne prennent-ils quasiment aucune mesure en faveur du marché de la revente, qui représente 80 % du volume des transactions ?
Lors du Congrès de la FNAIM le 7 décembre à Paris, le secrétaire d'État au logement a opposé une fin de non recevoir polie, mais ferme, aux propositions de la FNAIM pour un véritable statut fiscal du bailleur privé, pour le doublement du prêt à taux zéro dans l'ancien et pour un allégement temporaire des droits de mutation afin de « redémarrer la machine » et ainsi d'assurer un minimum de recettes fiscales pour les collectivités locales. Or, ces mêmes mesures avaient reçu le matin même le soutien argumenté d'élus particulièrement représentatifs du secteur du logement. Sans vouloir cristalliser le débat, la FNAIM *Côte d'Azur* tient à rappeler que le volet logement sera, quoi que l'on en dise, un enjeu majeur des prochaines échéances électorales nationales.

Campagnes d'adhésion et fidélisation de nos adhérents guideront les actions de la FNAIM *Côte d'Azur* en 2010 : Notre présence auprès de nos adhérents et des professionnels non encore adhérents, mais aussi dans les médias, en témoignera. Ne manquez pas ces rendez-vous !
Je forme les vœux, au nom du Bureau et du Conseil d'Administration, que 2010 soit pour chacun d'entre vous une année en douceur, prospère et paisible, après les 18 mois de tourmente causée par la crise financière mondiale qui a injustement impacté l'immobilier et dont nous avons été les victimes collatérales, et vous assure de l'entier dévouement des équipes de la FNAIM *Côte d'Azur*.

Pierre LAURENT
Président FNAIM *Côte d'Azur*

FORMATIONS

RAPPEL : LE D.I.F.
(DROIT INDIVIDUEL À LA FORMATION)
C'EST 21 HEURES OBLIGATOIRES PAR SALARIÉ ET PAR AN

Vous faire rembourser vos stages de formation : comment ça marche ?

Avant tout, appelez l'organisme concerné pour connaître le crédit formation annuel dont vous bénéficiez. Plusieurs centaines d'euros vous sont alloués chaque année !

→ Stage suivi par le salarié d'un cabinet immobilier

Votre entreprise compte - de 10 salariés : Il suffit d'adresser la facture acquittée à AGEFOS PME - 31, rue de la République - BP 2379 - 13213 MARSEILLE cedex 2 - 04 91 14 34 00

Votre entreprise compte + de 10 salariés : Il suffit d'adresser la facture acquittée à AGEFOS PME - Cap Var, bâtiment C2 - avenue Guynemer - 06700 Saint Laurent du Var - 04 93 19 36 99

→ Stage suivi par un dirigeant d'agence

Dès que vous recevez le programme de la formation, faites une demande de prise en charge préalable à AGEFICE par mail à l'adresse agefice@wanadoo.fr - 17 rue Paganini - 06000 NICE - 04 93 16 29 64

La FNAIM*Côte d'Azur* se tient à votre disposition pour vous aider à monter le dossier.

→ Stage suivi par un agent commercial

Votre code NAF d'immatriculation est compris entre 4611ZA et 4619BI.

Dès que vous recevez le programme de la formation, faites une demande de prise en charge préalable à FIF PL - 35-37 rue Vivienne - 75083 PARIS cedex 02. Faites votre demande en ligne sur le site www.fifpl.fr - 01 55 80 50 00

Votre code NAF n'est pas compris entre 4611ZA et 4619BI

Vous dépendez d'AGEFICE.

Voir plus haut

S'adapter, est le maître mot pour développer son entreprise et faire face à une conjoncture quelquefois tendue. La formation est l'outil par excellence de votre adaptation. C'est en fonction de vos préoccupations actuelles et pour répondre au plus près à vos attentes, que nous avons composé le programme de formations gratuites de 2010. N'hésitez pas à nous le demander et à vous inscrire ! Que vos interrogations portent sur la manière de rédiger votre cahier des charges de site internet, ou sur la façon la plus valorisante de photographier les biens que l'on vous a confiés, ou encore comment gérer un conflit et les personnalités difficiles, ou auditer votre entreprise… la FNAIM*Côte d'Azur* vous aidera à y répondre.

FORMATIONS GRATUITES RÉSERVÉES AUX CABINETS FNAIM !

Internet, le média incontournable

Tout ce que vous voulez savoir sur Internet : comment rédiger son cahier des charges, comment choisir un prestataire, se faire référencer, choisir l'hébergeur, ou faire évoluer votre site existant… 5 sessions de 2 à 3 heures, assurées par la Boite Immo sont au programme, il ne vous reste plus qu'à vous inscrire.

La présentation attractive d'un bien

Statistiquement un internaute passe trois secondes sur une liste de biens immobiliers et se détermine sur la fiche produit en fonction de la photo qui lui est présentée. D'où l'importance d'une prise de vue pertinente et valorisante, appuyée par un texte d'annonce attractif.
Dépersonnalisation du bien à vendre, « mise en scène » photographique et commentaire approprié sont autant de clés permettant au visiteur de pouvoir plus facilement s'imaginer chez lui. Cette formation est assurée en partenariat avec Essor Conseil.

FORMATIONS OUVERTES À TOUS LES PROFESSIONNELS DEMI-TARIFS POUR LES ADHÉRENTS FNAIM

La formation pour un adhérent FNAIM : c'est au moins deux journées par an.

Rappelons cette obligation de tout adhérent FNAIM de faire suivre à son cabinet au moins deux stages de formation par an. C'est aussi ce qui distingue les professionnels FNAIM des autres praticiens de l'immobilier, et donne à leurs clients la garantie de compétence qu'ils sont en droit d'attendre.
Les formations du 1er trimestre 2010 sont en ligne sur www.fnaim06.fr / rubrique métiers emplois. N'hésitez pas à le consulter et à vous inscrire !

Les formations régionales de spécialisation

Trop souvent différées par manque d'effectif au sein d'un seul département, ces formations techniques vont maintenant être mutualisées entre plusieurs Chambres et proposées en 2010 par la Région FNAIM Provence Alpes Côte d'Azur.
Locations de vacances, immobilier commercial, management d'un cabinet immobilier, ainsi que plusieurs stages spécifiquement dédiés à l'expertise ou au diagnostic sont en cours de programmation.

DIRIGEANTS : FAITES UN AUDIT DE VOTRE ENTREPRISE !

Dans un environnement tendu, il est important de rester vigilant sur un certain nombre d'indicateurs, et de prendre en compte tous les facteurs susceptibles d'optimiser la bonne gestion de son entreprise. C'est le but de ce module de formation qui vous communiquera tous ces éléments, en comparaison avec les ratios en usage dans la profession, ce qui vous permettra de vous situer par rapport à vos confrères. Seront également dégagés des perspectives et des axes de développement, ainsi qu'une analyse des tâches et rôles du personnel en vue d'une montée en puissance de chacun.
Formation à la carte. Modalités et tarifs sur demande.

Pour toute information sur les formations ou pour toute inscription, contactez :

Lisiane LABONNE
04 93 857 857
lisiane.labonne@fnaim06.fr

Une année 2009 contrastée bien loin du krach de l'activité et de l'effondrement des prix que certains avaient prédits

Les Alpes-Maritimes ont moins souffert que d'autres régions au niveau du ralentissement de l'activité immobilière, en raison de l'attractivité traditionnelle de la Côte d'Azur. C'est un territoire qui propose tous les types d'immobilier, avec des segments moins touchés que d'autres.

Toutefois la situation en 2009 a été très contrastée selon les types de marchés :
Pour ce qui concerne l'immobilier d'habitation (mais la FNAIM*Côte d'Azur* est aussi compétente en immobilier commercial ou d'entreprise) :

Le logement des actifs a continué à enregistrer une forte demande (solde démographique positif, pénurie de 2000 logements par an depuis 10 ans, nombre de logements sociaux inférieur à la moyenne nationale).
Le frein principal est la difficulté d'adéquation entre la solvabilité de ce type de clientèle et les prix, que la pression du volume des demandes ne tend pas à faire baisser.
Le logement des retraités n'a pas particulièrement souffert, l'"attrait du soleil restant entier.

Le marché des **résidences secondaires et marché des non-résidents** a été le plus en retrait au niveau du volume des ventes et des prix, surtout au niveau des maisons, plus touchées que les appartements.
La reprise en volume et un ralentissement de la baisse des prix, voire une stabilisation constatée au second semestre nous incitent toutefois à rester prudents car il s'agit plus d'un rattrapage des ventes différées du 1er semestre que d'un véritable redémarrage de l'activité, sauf pour le neuf, avec le dispositif Scellier.

657

Le chiffre du mois

C'est le nombre de cabinets affiliés à la FNAIM dans les Alpes-Maritimes au 31 décembre 2009. Il était de 653 au 1er mars 2009.

LE MARCHE IMMOBILIER DANS LES ALPES-MARITIMES AU 4ème TRIMESTRE 2009

Définitions :
Marge de négociation :
Différence entre le prix du mandat (prix demandé par le vendeur) et le prix auquel la vente est signée.
Délai d'écoulement :
Nombre de jours entre la signature du mandat (mise en vente du bien) et la date de la signature de la vente.

NICE *Volume des reventes 2009 / 2008 : - 10 %*

Prix moyen /m² des biens revendus	3ème trimestre 2009	4ème trimestre 2009	Evolution Prix 2009 / 2008
Prix/m²	3 700 €	3 900 €	- 7 %
Marge de négociation	7,45 %	3,65 %	
Délai d'écoulement	99 jours	94 jours	

Source Service Inter Agences

CANNES *Volume des reventes 2009 / 2008 : - 25%*

Prix moyen /m² des biens revendus	3ème trimestre 2009	4ème trimestre 2009	Evolution Prix 2009 / 2008
Prix/m²	4 300 €	4 200 €	- 5 %
Marge de négociation	7,12 %	7,67 %	
Délai d'écoulement	118 jours	120 jours	

ANTIBES *Volume des reventes 2009 / 2008 : - 20 %*

Prix moyen /m² des biens revendus	3ème trimestre 2009	4ème trimestre 2009	Evolution Prix 2009 / 2008
Prix/m²	4 200 €	4 000 €	- 6 %
Marge de négociation	5,48 %	7,88 %	
Délai d'écoulement	84 jours	107 jours	

MENTON *Volume des reventes 2009 / 2008 : - 20 %*

Prix moyen /m² des biens revendus	3ème trimestre 2009	4ème trimestre 2009	Evolution Prix 2009 / 2008
Prix/m²	4 900 €	4 600 €	- 8 %
Marge de négociation	9,5 %	12 %	
Délai d'écoulement	105 jours	115 jours	

Source Groupement Optimal

L'année 2009 confirme la tendance amorcée depuis quelques années sur la fragilisation du tissu des entreprises immobilières du département, puisque l'on estime que la majorité des créations d'agence se font avec une domiciliation dans un local d'habitation ou dans un centre d'affaires, sans local commercial. De surcroît, la nouvelle entreprise immobilière est souvent unipersonnelle et n'envisage pas de recourir au salariat.
Cette tendance à un accroissement du risque de « volatilité » des agences, au nom de l'adaptabilité en période d'incertitude économique, pose des questions en terme d'accès à la formation et à l'information de ces nouveaux professionnels.
La FNAIM*Côte d'Azur*, tout en étant très sélective sur leur admission, après étude de leur projet, est à leur disposition pour leur fournir ces services, qui seuls peuvent garantir et maintenir leur compétence dans un domaine aussi complexe et changeant qu'est l'immobilier.

	pour l'année 2008	soit par mois	du1/1/09 au 31/3/09	soit par mois	pour l'année 2009	soit par mois
Créations d'agences	244	20	67	22	229	19
Fermetures d'agences	121	10	56	19	140	8
Ratio Ouvertures / Fermetures	2 ouvertures pour 1 fermeture		1,2 ouverture pour 1 fermeture		1,6 ouverture pour 1 fermeture	

Source Préfecture des AM

La sanction de l'absence de déclaration à la Mairie peut être la nullité de la vente pendant 5 ans.

COMMERCE

LE DROIT DE PREEMPTION DES COMMUNES SUR LES FONDS DE COMMERCE ET LES BAUX COMMERCIAUX

La journée de la Transaction immobilière FNAIM Côte d'Azur du 16 octobre dernier a été l'occasion de faire le point sur ce nouveau droit de préemption, voulu par les élus locaux pour tenter de maintenir des commerces de proximité, indispensables à l'animation des villes et villages. Ainsi, une loi du 2 août 2005 et des décrets d'application du 26 décembre 2007 donnent la possibilité aux communes de se porter acquéreur à la place de l'acheteur, et de trouver un repreneur pour l'exploitation du commerce à sauvegarder.

Si ce droit de préemption urbain est louable dans l'esprit, il ne l'est pas dans la pratique. Nous invitons les professionnels de l'immobilier chargés d'une transaction commerciale à **se renseigner auprès des mairies pour connaître le périmètre géographique de préemption,** dont voici un résumé des formalités :

La déclaration de cession doit être effectuée par le vendeur en 4 exemplaires à l'aide du formulaire CERFA N° 13644*01, adressé à la Mairie. Cette dernière a 2 mois pour répondre, son silence équivalent à une renonciation à préempter. **La sanction de l'absence de déclaration à la Mairie peut être la nullité de la vente pendant 5 ans.**

Si la commune préempte en étant d'accord sur le prix proposé, l'acte de vente et le paiement du prix doivent intervenir dans les 3 mois de cet accord.

Par contre, différence fondamentale avec le droit de préemption sur les biens immobiliers, **la commune peut décider de préempter en n'étant pas d'accord sur le prix indiqué au compromis !** Dans ce cas, elle doit saisir le juge de l'expropriation pour faire estimer le commerce par… le service des Domaines, tout en sachant qu'elle pourra in fine renoncer à l'acquisition, si l'estimation ne lui convient pas.

La ville a ensuite 1 an suite à son achat pour trouver un repreneur répondant à un cahier des charges affiché en Mairie et accepté par le bailleur.

Que de temps écoulé pour une reprise de l'activité somme toute incertaine et un commerce dont l'exploitation risque d'être paralysée pendant des mois ! Du contentieux en perspective, surtout en cas de privation de loyers du propriétaire-bailleur pendant toute cette procédure !

L'ART DE LA BONNE PRATIQUE DES MANDATS

Me Cyril SABATIÉ, Avocat

Comme toute convention, le mandat doit satisfaire aux conditions générales de validité des contrats (capacité, consentement, objet et cause).

La capacité et les pouvoirs du mandant à s'engager sont des questions importantes devant attirer la vigilance du professionnel immobilier. Les situations **d'indivision, de démembrement de propriété telles qu'usufruit et nue-propriété, les règles spécifiques applicables aux différents régimes matrimoniaux** sont autant de pièges à éviter.

Cependant en pratique, la vérification de la capacité et des pouvoirs du client est souvent difficile à respecter. L'agent immobilier n'est pas un inquisiteur et il n'ose pas, lors des premiers contacts commerciaux, interroger le mandant sur sa situation personnelle exacte et encore moins lui demander communication des documents nécessaires.

Pourtant, dans bien des cas, sa responsabilité sera recherchée s'il manque à son devoir d'information et de conseil et s'il ne parvient pas à assurer l'efficacité juridique de l'acte dans lequel il intervient.

Avec la loi Hoguet, le législateur a eu pour objectif de standardiser le mandat, véritable pivot des relations contractuelles. A cet effet, il a réglementé de façon précise et impérative son contenu tant sur le fond que sur la forme. L'inobservation de la loi est de nature à entraîner le plus souvent des sanctions (parfois pénales) mais surtout et la méconnaissance de ces règles fragilise, **voire annihile le droit à rémunération de l'agent immobilier en dépit de son travail de négociation.**

TRANSACTION

LES META MOTEURS DE RECHERCHE POUSSENT LES PROFESSIONNELS A S'UNIR !

Un méta moteur de recherche est un logiciel qui puise l'information à travers plusieurs moteurs de recherche, permettant ainsi aux utilisateurs, en une seule interrogation, de collecter et de croiser toutes les informations présentes sur la toile.

Appliqués à l'immobilier, ces systèmes offrent aujourd'hui au particulier des informations rapides et de plus en plus fiables sur la disponibilité des biens immobiliers à vendre, des visites virtuelles et des services aussi divers que l'emplacement des écoles et commerces de proximité ou des services d'estimation immobilière en ligne. Avec la géolocalisation et les logiciels de « réalité augmentée », on commence à pouvoir en France, à partir d'un téléphone portable de dernière génération, accéder à tous ces services en prenant simplement un immeuble en photo depuis la rue !

Derrière Google, leader mondial, des méta moteurs spécifiques à l'immobilier, comme Trulia ou Zillow, peaufinent leur arrivée en France. **Face à ces puissants outils d'aide à la décision pour les particuliers, les professionnels immobiliers n'ont plus d'autre solution que maîtriser l'offre globale, ce que seul le mandat exclusif partagé leur permettra d'atteindre.** Comme leurs homologues anglo-saxons, ils pourront alors tirer tout le parti de ces nouveaux outils, dont ils auront su faire leurs partenaires plutôt que leurs concurrents.

Ces systèmes offrent aujourd'hui au particulier des informations rapides et de plus en plus fiables sur la disponibilité des biens immobiliers à vendre, des visites virtuelles et des services aussi divers que l'emplacement des écoles et commerces de proximité ou des services d'estimation immobilière en ligne.

LA JOURNÉE DE LA TRANSACTION

Le 16 octobre dernier, environ 130 agents immobiliers adhérents de la FNAIM *Côte d'Azur* étaient présents à la journée de la transaction, pour sa 14ème édition dédiée cette année aux nouveaux défis que rencontre la profession d'agent immobilier.

Contrairement au réflexe de repli sur soi que l'on rencontre habituellement en période économique difficile, l'heure est plus que jamais au partage d'expériences et à la collaboration. Cela devient même aujourd'hui une question de survie pour l'agent immobilier, face à l'émergence de nouveaux modes d'exercice de l'activité d'intermédiaire et face aux nouvelles technologies, mettant une information immobilière de plus en plus complète, fiable et accessible sur l'écran de chaque téléphone portable.
Au programme de cette journée, ont été abordés les diagnostics immobiliers dans la vente, la réforme des autorisations d'urbanisme et le nouveau droit de préemption communal sur les commerces, les précautions à prendre lors de la vente d'un bien occupé, et l'actualité juridique en transaction immobilière.
Un exposé sur la vente immobilière et internet a conclu cette manifestation. *(Voir p 7)*

ENTREPRENARIALES 2009

Notre participation à ce salon organisé depuis 8 ans par l'UPE 06 s'inscrit dans le cadre de notre politique d'image et de notoriété, et traduit notre volonté d'être présents dans le tissu socio économique local. L'édition 2009, qui a attiré près de 1600 visiteurs, a eu pour fil conducteur les nouveaux modes de consommation, avec la participation du sociologue Gérard Mermet. L'atelier organisé par la FNAIM *Côte d'Azur* sur les baux commerciaux, animé par Didier Coince, Président de la commission préfectorale des baux commerciaux, a réuni 60 participants et a répondu aux préoccupations des créateurs ou repreneurs d'activité.

SALON SOLUTIONS COPROPRIÉTÉS

Vif succès sur notre stand au salon Solutions Copropriétés auquel nous participons depuis l'origine.
Ce rendez-vous incontournable des syndics de copropriétés et des copropriétaires a rassemblé cette année plusieurs centaines de visiteurs.

La FNAIM *Côte d'Azur* a été particulièrement active cette année dans l'organisation des animations pour dynamiser le salon (camion de lutte anti incendie, troupe de théâtre qui a interprété des extraits de la pièce « les copropriétaires »). Notre stand a accueilli et renseigné de nombreux visiteurs, et nous avons animé trois tables rondes, dont la très appréciée « Copropriété : qui peut faire la police, que peut faire la justice ? ».
Les prospectus « Vous et votre syndic », ainsi que notre guide du copropriétaire ont été également très largement distribués.
L'occasion pour le Président LAURENT de réaffirmer à la presse que la majorité des syndics FNAIM applique le nouveau contrat de syndic, tel que préconisé par la commission nationale de la copropriété.

FORUM DES MÉTIERS POST BAC

Pour la troisième année consécutive la FNAIM*Côte d'Azur* a tenu un stand au Forum des métiers post bac organisé par le pôle universitaire de Nice St Jean d'Angely, pour informer les élèves de seconde à la terminale sur les orientations possibles vers les métiers de l'immobilier. L'occasion de préciser que, quels que soient les profils recherchés par la profession, des commerciaux (transaction) aux administratifs et comptables (gérants locatifs ou syndic de copropriété), chacun peut trouver dans le département la formation qui lui convient :

- **BTS Immobilier**
  (Lycée Audiberti à Antibes et Paul Valéry à Menton)
- **Diplôme de l'Institut de la Construction et de l'Habitation**
  (en cours du soir au CNAM)
- **Licence professionnelle à l'IUT de Nice**

A noter le véritable engouement des jeunes pour nos métiers de l'immobilier, et le soin tout particulier que nous apportons à les présenter avec toutes les exigences de professionnalisme et de déontologie qui président à leur exercice.

5ÈME CONVENTION IMMOBILIÈRE INTERNATIONALE
Animée par John D. Mayfield, consultant international
CÔTE D'AZUR
FNAIM
• Maîtrisez tout ce que les nouvelles technologies de la communication peuvent apporter à votre agence.
• Rencontrez les professionnels immobiliers de 15 pays pour créer des relations d'affaires dans l'espace Networking.
• Découvrez les services à l'international des plus grandes organisations immobilières mondiales.
➔ Lundi 15 mars 2010 de 9h à 18h
Centre d'affaires
Aéroport International Nice Côte d'Azur
Terminal 1 (2ème étage)
Renseignements et inscriptions à fnaim06@fnaim06.fr ou 04 93 857 857

LA FNAIM FÉDÈRE LES SPÉCIALISTES DU TOURISME D'AFFAIRES SUR CANNES

La FNAIM*Côte d'Azur* a élaboré une charte de partenariat visant à moraliser l'activité de loueur de congrès et à sécuriser le consommateur.

En effet, les réservations de logements lors de ces congrès passent par des sociétés qui ne remplissent pas forcément les conditions légales pour exercer l'activité de loueurs en meublés, ce qui a donné lieu à de nombreuses situations conflictuelles, du fait de ces intervenants illégaux.

La FNAIM*Côte d'Azur* a réuni les professionnels exerçant l'activité de loueur dans le cadre des congrès à Cannes. Par souci d'œcuménisme et de représentativité, ces réunions ont été ouvertes à tous, FNAIM ou non, exerçant avec carte ou en régime de sous-location, afin de bâtir les fondements d'une charte mettant tous les professionnels sur un pied d'égalité au niveau des services rendus au consommateur et des garanties qui lui sont apportées. De ce fait, les professionnels signataires seront contrôlés et testés par des clients mystère.

Une fois cette charte signée, la FNAIM*Côte d'Azur* contactera l'ensemble des organisateurs de congrès, ainsi que la ville de Cannes, pour leur expliquer cette initiative et pour qu'ils assurent la promotion de cet accord, bénéfique pour tous ceux qui respectent la Loi. Quant aux autres…

Stéphane GASTALDY

LA FNAIM ? UNE GARANTIE DE FIABILITÉ.

Stéphane GASTALDY, 43 ans, marié, deux enfants, né à Monaco, a quasiment toujours vécu à Cap d'Ail. Diplômé de Sup de Co Grenoble, il exerce à partir de 1991 comme agent général d'assurances, il crée son agence immobilière en nom propre dès 1994. L'activité immobilière prend le pas sur l'assurance, ce qui l'amène à créer en 1997 une SARL dédiée à la transaction. Dès 2002 il démarre l'activité Gestion, adhère en 2003 à la franchise Century 21, et en 2004 au Service Inter Agence (SIA). En 2008, désireux de se consacrer totalement à l'immobilier, il revend son portefeuille d'assurances.
L'entreprise compte actuellement 4 collaborateurs salariés, et gère une centaine de lots en location (appartements et villas). Adhérent à la FNAIM*Côte d'Azur* depuis le 1er Janvier 2009, et récemment élu président du SIA, il nous présente son activité et les raisons qui l'ont poussé à nous rejoindre.

Pourquoi est-ce l'activité immobilière qui finalement a primé sur les assurances ?

Ma formation Sup de co me conduisait très naturellement vers de la vente de services ou produits : entre les produits financiers et de prévoyance et l'immobilier, un point commun : la relation aux personnes et la dimension conseil aux personnes sur des choix à très fort impact sur leur qualité de vie.
Au final, l'environnement de la Côte d'Azur aidant, la qualité et le volume des biens qui m'étaient confiés m'ont incité à privilégier l'immobilier.

Comment êtes-vous organisés ?

95% de notre activité porte sur une zone géographique entre Cap d'Ail, Èze, la Turbie, Beausoleil et Roquebrune Cap Martin. Nos transactions concernent essentiellement des appartements dans un créneau de 150K€ à 800 K€ et quelquefois des villas. L'équipe se compose de trois négociateurs salariés, pour la partie transaction, et de mon épouse, Stéphanie, qui est en charge de la partie gestion administrative. En 2004, j'ai adhéré au SIA car je suis convaincu de l'efficacité du partage de mandats exclusifs dans une relation de totale confiance : en travaillant en inter-cabinets, on maîtrise parfaitement le produit, avec un objectif commun : vendre le plus rapidement possible et au plus juste prix. La force du Service inter Agences est également d'afficher des données fiables et vérifiées.

En 2009, vous avez adhéré à la FNAIM*Côte d'Azur*, qu'est-ce qui vous a amené à changer de syndicat ?

« J'ai depuis l'origine été affilié à un syndicat professionnel, car sur le principe cela me paraît indispensable. De part mes fonctions au sein du conseil d'administration du SIA, j'ai été amené à rencontrer des adhérents de la FNAIM, en particulier Jérôme RENAUD et Pierre LAURENT, et de ce fait à mieux connaître les services proposés et son organisation. Force est de constater que plus que tout autre syndicat, la FNAIM est structurée avec une équipe de permanents très à l'écoute, et propose de nombreux services, notamment la formation. J'ai trouvé au sein de la FNAIM*Côte d'Azur* des gens compétents, une équipe structurée, et l'accès à une palette de formations qui correspond parfaitement à ce que j'étais en droit d'attendre en tant qu'agent immobilier. Car pour gagner des parts de marché, il faut sans cesse se former et mettre à jour ses connaissances. C'est un fait, dans le SIA, nous le constatons, les professionnels adhérents FNAIM sont souvent mieux à jour de leurs connaissances que les non adhérents.

J'ajouterai que l'appartenance à la FNAIM est une garantie de fiabilité.

Pour ma part, si j'ai un doute avec un confrère, je préfère ne pas traiter avec lui. Avec un confrère FNAIM, j'ai automatiquement confiance. Car la confiance, c'est le préalable de notre métier. »

Félicitations et nos vœux de plein succès à Stéphane GASTALDY, qui vient d'être élu Président du SIA des Alpes-Maritimes.

Débarrassez-vous de tous vos soucis de mise à jour et de sauvegarde grâce à un outil de gestion immobilière moderne.

Avec UBIQUIMMO
logiciel 100% en ligne, consacrez vous entièrement à vos affaires !

Gestion des mandats, des prospects, des clients
• UbiquImmo est un logiciel moderne qui s'appuie sur l'internet
• UbiquImmo est orienté « gestion de la relation clients »
• interconnexion des bases Biens-Propriétaires-Clients-Prospects
• rapprochement automatique des bases Biens-Clients-Prospects pour optimiser vos démarches commerciales

Mise à jour automatique de votre site internet
• fini le temps perdu pour mettre à jour votre site internet
• fini les erreurs sur votre site internet

Mise à jour automatique de ou vers le site fnaim.fr
• vos biens sont mis à jour depuis le site www.fnaim.fr
• ou bien le site www.fnaim.fr est mis à jour à partir de vos fiches

Mise à jour automatique vers le site seloger.com
et vers d'autres portails

UbiquOffice et FNAIM Côte d'Azur,
un partenariat de confiance et d'avenir

Appelez vite Georges Gourdin au
N° Indigo 0 820 000 834
www.ubiquoffice.net • georges.gourdin@ubiqoffice.net

CENTURY 21 AGENCE GASTALDY

Adresse	83 Avenue du 3 Septembre - 06320 Cap d'Ail
Email	gastaldy@gastaldy.com
Tél.	04 93 78 51 52
Fax	04 93 78 07 83

Jimmy BAZEAU

LA FNAIM, LE SOUTIEN D'UN ORGANISME STRUCTURÉ

Jimmy BAZEAU est né au Mans, dans la Sarthe il y a 33 ans. Il y suit des études commerciales et dès l'obtention de ses diplômes, rejoint la Côte d'Azur, plus précisément Cagnes-sur-Mer, où séjournaient depuis toujours ses grands-parents. C'est donc dans ce havre azuréen dont il rêvait depuis l'enfance qu'il a décidé de vivre et commencé sa vie professionnelle. Après avoir passé 7 ans à des fonctions de cadre commercial au sein de Décathlon, il décide en Janvier 2006 de créer sa propre entreprise, et, attiré par le secteur immobilier, il crée l'agence INTER-IMMO 06, à Cagnes-sur-Mer.
C'est avec un grand plaisir que nous accueillons ce tout nouvel adhérent au sein de la communauté FNAIM.

Parlez-nous de votre activité.

A l'origine l'agence INTER-IMMO 06 avait vocation à exercer deux activités : la transaction et la gestion.

Comme nous sommes une petite équipe polyvalente (4 personnes) et que le territoire sur lequel nous travaillons est vaste (le bassin Cagnois s'étend de Villeneuve-Loubet à Saint Jeannet, et la Gaude) nous avons préféré nous consacrer entièrement à l'activité de transaction.

Notre marché porte essentiellement sur la résidence secondaire, en bord de mer sur des appartements et en arrière pays sur des villas, (avec une clientèle française mais aussi italienne et du nord de l'Europe) sur un marché moyenne gamme.

Nous sommes une petite agence de proximité : nous nous efforçons d'établir des relations de confiance avec nos clients, qui nous permettent très souvent de travailler sous mandats exclusifs.

Notre objectif est de rentrer de bons produits au juste prix. Aussi dès le début de nos discussions avec le vendeur, notre rôle est de positionner le bien à sa juste valeur : c'est un travail de pédagogie basé sur la confiance, c'est aussi la garantie d'assurer la vente rapidement.

Comment avez-vous passé 2009 ?

Nous avons ressenti les effets de la crise au second semestre 2008, par contre 2009 a été une très bonne année pour nous, notre activité a progressé, et je pense que c'est dû au fait que nos clients vendeurs ont su ajuster leur prix au marché.

J'envisage 2010 avec optimisme : les taux d'intérêts baissent, et les biens sont évalués correctement.

Qu'est-ce qui vous a motivé à adhérer récemment à la FNAIM Côte d'Azur ?

Je dirai en premier lieu, pour bénéficier du soutien d'un organisme reconnu, qui pourra nous apporter des conseils juridiques si besoin, et nous tiendra informés des dernières évolutions concernant la profession. En étant indépendants, nous avons besoin d'un cadre structurant, qui nous épaule. Un organisme auquel on puisse se référer, c'est important.

Et puis aussi, le programme de formations proposé chaque année par la FNAIM Côte d'Azur ; ce sont des modules que nous ne pouvons trouver nulle part ailleurs, indispensables si nous voulons mettre à jour nos connaissances et améliorer nos pratiques.

C'est aussi une garantie de crédibilité envers nos clients. Nous pouvons bénéficier indirectement de la notoriété de la FNAIM au travers des différentes opérations qu'elle mène en participant à des salons, ou sa présence dans les médias.

En adhérant à la FNAIM, j'ai également changé de caisse de Garantie. Je dirais qu'avec la FNAIM, en 2010, nous renforcerons notre professionnalisme !

INTER-IMMO 06	
Adresse	2 Avenue Général LECLERC 06 800 CAGNES SUR MER
Site	www.inter-immo06.com
Tél.	04 92 04 04 68

Pierre LAURENT,
Président FNAIM*Côte d'Azur*

AGENTS COMMERCIAUX & BANCARISATION

En assemblée générale précédant le 63ème congrès de la FNAIM, les 6 et 7 Décembre dernier, la Fédération a exposé ses 20 propositions en matière de Politique du Logement.

Elles portent essentiellement sur les mesures permettant de :

- **Renforcer l'accession sociale à la propriété de l'ancien**
- **Promouvoir un véritable statut du bailleur privé afin de développer une offre locative nouvelle à loyers maîtrisés**
- **Maîtriser les dépenses énergétiques dans le parc privé par la mise en place de dispositifs incitatifs et réalistes**
- **Adapter la législation aux évolutions de l'intermédiation immobilière**

Adapter la législation aux évolutions de l'intermédiation immobilière.

Ces propositions ont été remises à Benoist Apparu, Secrétaire d'État au logement, qui en a pris acte lors de son intervention le 7 Décembre. Parmi ces propositions deux d'entre elles ont retenu l'attention des Délégués de la FNAIM*Côte d'Azur,* présents en nombre à cet événement national : le statut des agents commerciaux et la bancarisation

LE DÉVELOPPEMENT DU RECOURS AUX COLLABORATEURS NON SALARIÉS EN IMMOBILIER

Face à la dégradation de l'environnement économique et aux profondes mutations des métiers de l'immobilier, le recours aux agents commerciaux est de plus en plus fréquent. Hier moins de 10 000, les agents commerciaux immobiliers seraient aujourd'hui près de 18 000 et s'organisent en réseaux de mandataires indépendants. Souvent mal ou trop rapidement formés, ils font courir des risques croissants aux consommateurs et donc à la profession elle-même. Très éloignés géographiquement du porteur de la carte professionnelle avec laquelle ils contractent, et qui est seul sensé garantir le consommateur par son aptitude professionnelle, ces brigades de mandataires indépendants peu qualifiées exercent depuis leur domicile sur l'ensemble du territoire. De plus, grâce à internet et aux métamoteurs de recherche, ils prétendent présenter au consommateur une offre globale en France, voire à l'international.

Or, la Loi n'impose aucune aptitude ni aucune compétence aux collaborateurs non salariés. Ils ne sont soumis à aucun contrôle dans l'exercice de leur métier, si ce n'est l'habilitation préfectorale qui leur est donnée par l'intermédiaire de leur propre mandant, l'agent immobilier.

Pour la sécurité des consommateurs et la sauvegarde de nos métiers, nous devons faire évoluer la législation applicable aux mandataires indépendants, afin d'apporter aux consommateurs des garanties de compétence.

C'est pourquoi la Fédération propose dans le document qu'elle a remis le 7 Décembre que les agents commerciaux soient titulaires d'une aptitude professionnelle pour pouvoir exercer. Cette aptitude serait la suivante :

- soit un niveau bac +2 ou équivalent
- soit 3 années d'activité salariée dans une agence, réduite à :

2 ans si la personne est titulaire du bac ou d'un diplôme ou d'un titre équivalent, 18 mois si la personne est titulaire du bac ou d'un diplôme ou d'un titre équivalent et occupait une fonction de cadre.

Par ailleurs, dans sa proposition 19, la Fédération suggère que les agents commerciaux disposent de leur propre assurance en responsabilité professionnelle.

*Pour sa part, FNAIM*Côte d'Azur* estime qu'il ne faut pas aller aussi loin et ne souhaite pas que les agents commerciaux disposent d'une aptitude professionnelle. En revanche, il lui paraît indispensable qu'ils soient soumis à une obligation de formation, à inscrire dans la loi Hoguet.*

Par ailleurs, elle ne serait pas opposée à étendre cette obligation de formation annuelle à l'ensemble des collaborateurs (salariés ou non salariés) pour que leur attestation professionnelle reste valable.

« Il nous paraît souhaitable que la distinction entre l'agent immobilier détenteur d'une carte professionnelle, d'une caisse de garantie et d'une assurance en responsabilité professionnelle soit maintenue et clairement établie aux yeux du consommateur, et à ce titre il ne nous paraît pas opportun non plus que les agents commerciaux disposent d'une assurance en responsabilité professionnelle.

Si les propositions de la Fédération nationale devaient être adoptées en l'état, nous nous acheminerions vers une institutionnalisation d'un statut de « sous-agent immobilier » précise Pierre LAURENT.

ADAPTER LA LÉGISLATION AUX ÉVOLUTIONS DE L'INTERMEDIATION IMMOBILIERE

Nous l'avons évoqué dans notre précédente édition, le phénomène de bancarisation est inquiétant : l'intervention des banques dans le domaine de la transaction immobilière a fait naître des pratiques contestables, au détriment de la transparence et de l'information qui sont dues au consommateur, qui en toute circonstance doit pouvoir garder sa liberté de décision et de choix.

Parmi les 20 propositions présentées par la Fédération, figure la proposition de créer un nouvel article dans le code de la construction et de l'habitation afin que l'information de l'existence du lien capitalistique ou juridique avec une banque ou un établissement financier soit mentionnée dans les promesses de vente lorsqu'elles sont conclues par l'intermédiaire d'un agent immobilier.

De même la Fédération propose que ce lien soit mentionné également dans les baux. Enfin, la proposition n°16 porte sur la création d'un nouvel article posant le principe de l'interdiction d'exercer une activité soumise à la loi Hoguet dans les locaux où une banque exerce ses activités.

Pour Pierre LAURENT, « Non seulement nous souscrivons à ces propositions, mais ne faudrait-il pas aller plus loin ?
Exiger la transparence et l'information sur le lien capitalistique sur tous les documents juridiques ou non, et non pas uniquement sur le mandat de vente.
Et surtout ne pourrions-nous pas obtenir l'interdiction formelle d'être juge et partie ? Une agence ne peut acheter un bien qu'elle détient en mandat, et ne peut pas faire faire les diagnostics sur les biens qu'elle vend par le diagnostiqueur dont elle est l'associée. Pourquoi une banque pourrait-elle financer l'achat du bien vendu par son agence immobilière ?
Aux États-Unis, le syndicat américain NAR a réussi à obtenir du Congrès l'interdiction pour les banques de détention directe ou indirecte d'agences immobilières.
Les devantures de certaines agences bancaires du département viennent en appui de nos propos… Sommes-nous dans une banque ou dans une agence immobilière ? »

L'ensemble des propositions ont été présentées à Benoist APPARU, et reposent sur l'attention qu'il voudra bien leur accorder.

Pour sa part, la FNAIM *Côte d'Azur* ne baisse pas la garde. Soyez assurés que tant que nous n'obtiendrons pas satisfaction, nous ferons valoir notre point de vue.

L'IMMOBILIER A DE L'AVENIR, CONSTRUISONS LE ENSEMBLE !

Le 63ème congrès national FNAIM, les 6 et 7 Décembre à Paris, a accueilli 29 délégations étrangères, et outre les nombreux ateliers qui ont ponctué ces deux journées, a consacré un espace spécial à une convention internationale, très largement inspirée de l'initiative que la FNAIM*Côte d'Azur* développe depuis trois ans avec sa journée internationale.

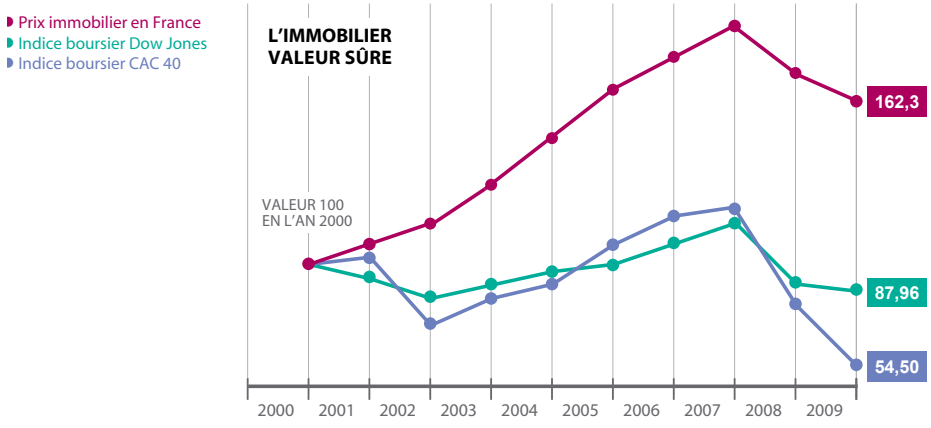
Toute l'équipe azuréenne de la commission internationale était à pied d'oeuvre autour de son président, Kirkor AJDERHANYAN pour accueillir les délégations étrangères et les agences françaises participantes, et pour animer brillamment 3 tables rondes sur les sujets suivants :

- Les clés du marché immobilier français : atouts & potentiels.
- Comment créer des partenariats avec des professionnels d'autres pays et promouvoir avec succès l'immobilier français à la clientèle internationale ?
- Comment promouvoir l'immobilier international auprès d'acheteurs français ? Le marché immobilier international aujourd'hui.

Notaires, banquiers, spécialistes FNAIM et représentants des principales fédérations immobilières internationales se sont succédés à la tribune, d'une part pour préciser les garanties apportées au consommateur non résident par la rentabilité du placement pierre en France, véritable valeur sûre à moyen et long terme, et d'autre part pour donner aux professionnels présents les clés de la réussite de leur développement à l'international.

AUTRE THÈME ABORDÉ DURANT CE CONGRÈS, DANS LE CADRE DES MÉTIERS DE DEMAIN : LES OUTILS MARKETING DU NET

Un constat : sur 35 millions d'internautes français, un tiers vont sur les sites immobiliers. Chaque visiteur lit 20 à 100 pages /mois, et consacre de 10 à 30 minutes par mois selon qu'il est en recherche active. L'utilité d'internet n'étant plus à démontrer, le propos était de montrer comment optimiser son offre sur internet et la rendre plus attractive.
A ces questions une seule réponse : être centré sur l'utilisateur, donner le maximum d'informations sur le bien vendu ou à louer en un minimum de clics : d'où l'utilisation de la vidéo et des photos pour mettre en valeur les biens.
Avec l'Iphone, une nouvelle révolution est en marche : il est démontré que l'on surfe 50 fois plus avec l'Iphone que depuis un poste informatique. Pour 1.5 milliards d'internautes, on compte 3,5 milliards de mobilnautes. Les sites internet vont donc devoir s'adapter à cette révolution du mobile, qui bientôt intégrera la technologie des RFID (balise électronique activant votre téléphone quand vous passez à proximité) et entre autre, utilisera les solutions Googlemaps pour localiser un bien sur une cartographie.
Les réseaux sociaux, plateformes d'échanges, Twitter ou Facebook, sont de plus en plus présents dans la vie des internautes… Sans pour autant devoir supplanter nos portails, ils peuvent être utiles pour échanger dans le cadre d'une communauté à condition de se créer un profil professionnel, et d'assurer le suivi en temps réel de son profil. Faute de quoi ils risqueraient de mettre en exergue certaines de nos insuffisances.
De tous ces points, il n'en demeure pas moins qu'au final, si internet est une aide à la préparation d'un projet, les agents immobiliers sont toujours là pour finaliser l'opération et apporter conseil et confiance indispensables à sa concrétisation.



LA FNAIM, C'EST BON POUR MON AGENCE !

Fidéliser les adhérents et engager une campagne pour gagner de nouveaux adhérents. Tels sont les deux axes qui guideront les actions de la FNAIM*Côte d'Azur* en 2010.
Pour ce faire nous nous appuierons sur des campagnes de communication et de marketing :

- Une édition spéciale de Nice MATIN diffusée aux cabinets immobiliers FNAIM et à des prospects sélectionnés, rappellera les grandes lignes de notre fonctionnement et tous les avantages et les services dont bénéficient nos adhérents. Des témoignages d'adhérents ponctueront ce numéro spécial.
- La FNAIM*Côte d'Azur* démarrera dès Février une campagne commerciale auprès d'une cible de professionnels non encore adhérents, avec un document FNAIM MODE D'EMPLOI, assorti lui aussi de témoignages d'adhérents.

La dynamique 2010 est en marche !

Professions réglementées Clientèle privée Entreprises

La banque au service des Professions réglementées

Depuis plus de vingt ans, la MONTE PASCHI BANQUE a su développer des relations privilégiées avec les professions règlementées, et en particulier les administrateurs de biens.
Aujourd'hui, le savoir-faire et la notoriété que nous avons acquis sur votre secteur font de notre banque votre meilleur partenaire.

Dans chacune de nos agences, vous trouverez la même implication, la même connaissance, la transparence et les mêmes performances.
A l'opposé des solutions toutes faites, la MONTE PASCHI BANQUE propose un véritable partenariat basé sur l'écoute, le dialogue et des prestations spécifiques.

N'hésitez pas à nous contacter, nous sommes à votre écoute :
Succursale de NICE 13, rue Alphonse Karr - Tél. 04 93 16 53 00
Agence de CANNES 20, rue d'Antibes - Tél. 04 92 98 37 70
Agence d'ANTIBES 28, Av Robert Soleau - Tél. 04 92 90 60 90
Agence de CAGNES-SUR-MER, 8, av Frédéric Mistral - Tél. 04 93 22 18 20
Agence de MENTON, 14 av Edouard VII - Tél. 04 92 10 26 37

www.montepaschi-banque.fr

Siège social : 7, rue Meyerbeer 75009 PARIS
Tél. : 01 40 07 89 00 - Fax : 01 47 42 33 14
www.montepaschi-banque.fr

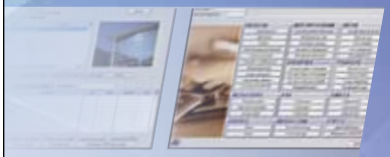
GRUPPOMONTEPASCHI

MONTE PASCHI BANQUE

LA BANQUE EST UN ART

TIMCI
Informatique de gestion immobilière

UN NOUVEL HORIZON POUR VOS AMBITIONS



30 ans d'expérience
250 clients
Implantation nationale

GIMINI9
Offre complète de logiciels
SYNDIC - GERANCE
Système client / serveur, puissant, performant et simple d'utilisation

Audit
Conseil
Formation
Assistance

Solution clé en main
Migration de vos données actuelles

TIMCI
«Le Francia»
9 - 11 boulevard Victor Hugo
06000 Nice
Tél. : 04 93 88 50 52
Fax : 04 93 88 70 40
www.timci.com

TIMCI AQUITAINE
Bâtiment B
55 rue Camille Pelletan
33150 Cenon
Tél. : 05 56 88 50 52
Fax : 05 56 42 40 46
info@timci.com

REJOIGNEZ LE CUBE JAUNE. IL N'A QUE DES BONS CÔTÉS.

Votre cabinet immobilier est garanti par la SOCAF, la MONTE PASCHI, la Compagnie Européenne de Garantie et de Caution ?

VOUS POUVEZ MAINTENANT REJOINDRE LA FNAIM EN GARDANT VOTRE ORGANISME DE GARANTIE FINANCIÈRE.
ADHÉREZ À LA FNAIM & BÉNÉFICIEZ DE SES NOMBREUX SERVICES :

- Une Organisation proche de vous, pour défendre vos intérêts
- Une Assistance juridique de pointe
- Des Formations par les meilleurs spécialistes
- Des outils de communication puissants et adaptés
- Un Accompagnement informatique performant et réactif
- Un Service unique de veille économique

... tout en faisant des Économies !

Avec la FNAIM,
INVESTISSEZ DANS DU SOLIDE :

- Une excellente Notoriété :
  Le « cube jaune » représente un label de qualité connu et reconnu.
- Une image de Sécurité :
  Un code d'éthique et de déontologie pour rassurer les consommateurs.
- Une garantie de Compétences :
  Un personnel mieux formé, une agence mieux informée.

➔ **POUR NOUS CONTACTER**
Chambre FNAIM Côte d'Azur - 6 Rue Lamartine - 06000 NICE
Tél. : 04 93 857 857 - Fax : 04 93 857 858 - fnaim06@fnaim06.fr

Oui,

CÔTE D'AZUR FNAIM

les professionnels de l'immobilier méritent votre confiance. À la FNAIM, nous vous le prouvons.

PREUVE N°1
Les membres de la FNAIM s'engagent sur un code d'éthique et sont supervisés par un comité de déontologie.

PREUVE N°2
Les adhérents FNAIM sont obligatoirement titulaires d'une carte professionnelle préfectorale attestant de leur probité, de leur solvabilité et d'un niveau de diplôme et d'expérience.

PREUVE N°3
Les membres de la FNAIM ont tous accès à un service juridique compétent et réactif.

PREUVE N°4
La FNAIM dispose d'un Service Qualité qui reçoit et traite les réclamations des clients.

PREUVE N°5
La FNAIM impose des sessions de formation continue à l'ensemble de ses adhérents.

DÉSORMAIS, VOUS SAVEZ À QUI VOUS AVEZ AFFAIRE.

www.fnaim06.fr

POLE company